

OCTAVIO AVENDAÑO*

Universidad de Chile | Universidad Alberto Hurtado (Santiago de Chile, Chile)

MARÍA CRISTINA ESCUDERO**

Universidad de Chile | Pontificia Universidad Católica (Santiago de Chile, Chile)

—

Elitismo y poder gremial en la Sociedad Nacional de Agricultura (SNA)**

*Elitism and the strength of National Agrarian Association (SNA)
as business association*

*Elitismo e poder gremial na Sociedade Nacional de
Agricultura (SNA)*

.....
* Doctor en Ciencia Política, Università degli Studi di Firenze, Italia. Profesor de la Universidad Alberto Hurtado y de la Universidad de Chile. Correo electrónico: oavendan@uchile.cl ; oavendan@uahurtado.cl

** Doctora (c) en Ciencia Política, Pontificia Universidad Católica de Chile. Master of Arts en Estudios Latinoamericanos, Universidad de Georgetown, Estados Unidos. Magíster en Ciencia Política, Pontificia Universidad Católica de Chile. Abogado, Universidad de Chile. Correo electrónico: mceioh@gmail.com

*** Una primera versión de este trabajo, titulado: “Agricultural Business, Landowners and Free Trade Agreements (FTA)”, fue presentada en la *Second International Conference on Agriculture in Urbanizing Society*, realizada en la Universidad de Roma Tre, Italia, los días 14 a 17 de septiembre del 2015. El artículo es parte del proyecto Fondecyt N° 1140639: “Representación de intereses en Chile”. Los autores agradecen los comentarios realizados por Alfredo Joignant y Bastián González. Artículo de investigación recibido el 10/06/2016 y aceptado el 06/08/2016.

Cómo citar

AVENDAÑO, O. y ESCUDERO, M. C. (2016). Elitismo y poder gremial en la Sociedad Nacional de Agricultura (SNA). *Revista CS*, no. 20, pp. 37-74. Cali, Colombia: Facultad de Derecho y Ciencias Sociales, Universidad Icesi.

DOI: <http://dx.doi.org/10.18046/recs.i20.2221>

Resumen

Abstract

Resumo

El presente artículo tiene por finalidad analizar el caso de la SNA, en su condición de organización gremial que ha contribuido a la formación de una élite que puede ser considerada económica y política al mismo tiempo. Para ello se efectúa una caracterización de los dirigentes que han integrado la SNA y a quienes permitieron mantener su relación con el sistema político. Asimismo, se analizan los principales hitos de su trayectoria organizativa en la fase previa a la reforma agraria, hasta su participación más reciente en la discusión sobre los tratados de libre comercio. En paralelo, se hace referencia a otras organizaciones de empresarios agrícolas que de una u otra forma han estado vinculadas a esta asociación. A pesar de su estrecha relación con los sectores más dinámicos del empresariado, su representación ha sido cuestionada en diferentes momentos por otros gremios del sector agrícola.

PALABRAS CLAVE:

Chile | élite económica | grupos de interés | SNA

.....

This article aims to analyze the case of the SNA in its capacity as an union that has contributed to an elite formation -which can be considered both an economic and political elite. For this purpose, we will develop a characterization of the leaders who have integrated SNA and mainly, the leaders allowed to maintain their relationship with the political system. We also analyze the main milestone experiences of this organization before the agrarian reform in the 60s to its recent participation in the free trade agreements of the 90s and ahead. In parallel, we will mention other agriculture organizations who in one way or another have been linked to this association. Despite of the close relationship with more dynamic sector of businessmen, their representation has been questioned at different times by other unions in the agricultural sector.

KEYWORDS:

Chile | economic elite | interest Groups | SNA

Este artigo tem por objetivo analisar o caso da SNA, na sua qualidade de organização gremial que tem contribuído para a formação de uma elite que pode ser considerada económica e política ao mesmo tempo. Isto requer uma caracterização dos líderes que integraram a SNA e que foram autorizados a manter a sua relação com o sistema político. Além disso, analisam-se os principais arcos de sua trajetória organizacional na fase antes da reforma agrária, até sua participação mais recente na discussão sobre os acordos de livre comércio. Paralelamente, se faz referência a outras organizações de empresários agrícolas que de uma maneira ou outra têm estado ligada a esta associação. Apesar de sua estreita relação com os setores mais dinâmicos do empresariado, sua representação tem sido questionada em diferentes momentos por outros grêmios no sector agrícola.

PALAVRAS CHAVES:

Chile | elite económica | grupos de interesse | SNA

Introducción

Al igual que en otros países de América Latina, en Chile los grandes terratenientes constituyeron uno de los sectores más influyentes desde los orígenes de la vida republicana en el siglo XIX. Como ningún otro sector de la sociedad, desplegaron de manera directa sus relaciones de poder en aquellos territorios en los cuales se ubicaban las grandes haciendas y ejercieron un control sobre la población rural (Bauer, 1994; Bengoa, 1988, 2015; Kay, 1987, 1992). En paralelo, extendieron sus vínculos hacia otros ámbitos de la economía y del Estado, lo que les permitió incidir en la definición de la política agraria además de ejercer presión frente a otras iniciativas gubernamentales. Hasta bien entrado el siglo XX, en el sector rural lograron persistir instituciones y formas productivas que se remontaban a la época colonial, las que se fueron modificando de manera gradual hasta enfrentar las transformaciones generadas por la reforma agraria implementada en el período 1964-1973. Sin embargo, la capacidad que tuvieron los terratenientes —y en un sentido más moderno los empresarios agrícolas— para situarse en las esferas más importantes del poder, se fueron diluyendo a raíz de la acelerada modernización que desde mediados de los años setenta enfrentó el sector rural (Bellisario, 2007; Cereceda y Dahse, 1980; Kurtz, 2004; Silva, 1992). Aun así, los terratenientes han mantenido cierta influencia al interior del sector empresarial al lograr consolidar y proyectar sus respectivas organizaciones gremiales. De igual modo, han mantenido el vínculo que establecieron desde muy temprano con los partidos de la derecha más tradicional.

La relación con el sistema político, generada por los terratenientes y grandes propietarios agrícolas, no se dio de manera espontánea sino a través de las organizaciones gremiales destinadas a la representación y la defensa de sus intereses. Del conjunto de asociaciones gremiales agrícolas, la más importantes y antigua sigue siendo la Sociedad Nacional de Agricultura (SNA). Los orígenes de esta organización se remontan a 1838 cuando el presidente José Joaquín Prieto y su ministro Joaquín Tocornal autorizaron la creación de la Sociedad Chilena de Agricultura (Bengoa, 1988: 91-92). En 1856, la mencionada organización fue transformada en la Sociedad Nacional de Agricultura (SNA), la que desde un comienzo fue concebida como un espacio de vinculación de los grandes hacendados y de las familias más influyentes del país (Izquierdo 1968: 22 ss.). Al poco andar se fue transformando en una instancia dedicada a promover la innovación técnica y la modernización productiva de la agricultura (Robles Ortiz, 2009: 208 ss.). Desde esa época hasta la actualidad, la SNA ha mostrado una enorme capacidad de adaptación a los cambios del entorno social y político (Arriagada, 2004: 101ss; Sáez y Larraín, 1989: 17). Sobrevivió a la crisis de la oligarquía tradicional, al proceso de reforma agraria, a las reformas económicas neoliberales, a la recuperación democrática y, en años más recientes, a la inserción de la economía chilena en los mercados internacionales.

Existe una bibliografía sobre la SNA bastante diversa en términos de enfoque y en relación a los períodos abarcados. Una parte de ella se ha concentrado principalmente en dar cuenta de la relación que establece con el poder político, tanto en el siglo XIX, como a lo largo del siglo XX (Arriagada, 1970, 2004; Izquierdo, 1968). También se ha analizado el tipo de relación específica que estableció con algunos gobiernos, como el del Frente Popular (Muñoz, 1991), y los de Eduardo Frei y Salvador Allende, a raíz de la implementación de la reforma agraria (Gómez, 1972; Oszlak, 2016; Sánchez, 2012), y posteriormente, frente a la política aperturista establecida a partir del régimen militar (Campero, 1984; Kurtz, 2004). Otra bibliografía, en cambio, ha hecho hincapié en la importancia que la SNA tuvo en la modernización de la producción agrícola, hacia fines del siglo XIX, y en la innovación técnica promovida para tal efecto (Lacoste *et al*, 2013; Robles Ortiz, 2009).

El presente artículo tiene por finalidad analizar el caso de la SNA, en tanto realidad organizativa que ha contribuido a la formación de una élite que puede ser considerada económica y política al mismo tiempo. Para ello se efectúa una caracterización de los dirigentes que han integrado la SNA y a quienes permitieron mantener su relación con el sistema político. Asimismo, se analizan los principales hitos de su trayectoria organizativa en la fase previa a la reforma agraria (1967-1973), hasta su participación más reciente en la discusión sobre los tratados de libre comercio. En paralelo, se hace referencia a otras organizaciones de empresarios agrícolas que de una u otra forma han estado vinculadas a esta asociación.

Se parte del supuesto que la SNA ha contribuido a la formación y promoción de una élite perteneciente a los sectores más dinámicos del empresariado. En 1935 impulsó la formación de otras asociaciones que agruparon a sectores productivos y del empresariado, como llegó a ser la Confederación de la Producción y del Comercio (CPC). También ha establecido una estrecha relación con los partidos de derecha. Desde la década de 1930 en adelante, fue capaz de promover políticas de fijación de precios que estuvieran acordes con los intereses de sus asociados; a su vez, presionó a los gobiernos para evitar la concreción de medidas distributivas, la sindicalización campesina y otras iniciativas destinadas a regular las relaciones laborales en el sector rural. Pese a que a partir de 1990 comienza a perder el peso y el protagonismo que tuvo en épocas anteriores, logra mantener cierto grado de influencia así como la representación de los grandes productores agrícolas debido a su incorporación y actual presencia en la CPC. Como contraparte, también ha sido objeto de críticas de parte de otras organizaciones de empresarios agrícolas que surgieron a partir de los años sesenta apelando a un cambio en la representación y a una gestión mucho más profesional.

Tanto la trayectoria de la SNA como las características de sus dirigentes son abordadas a partir del aporte que realiza la teoría de las élites. En particular, se consideran el análisis sobre las estrategias, el tipo de capital y otros atributos que aseguran el cierre y

el posicionamiento de ciertos sectores en la estructura de poder (Aguilar, 2011; Huneus, 2013; Thumala, 2011). Además, se toman en cuenta las contribuciones que realiza, en años más recientes, la literatura especializada acerca de los grupos de interés, debido al significado que reviste la representación de demandas específicas y sectoriales en las democracias contemporáneas (Baumgartner *et al*, 2009; Binderkrantz, 2005; Grossmann, 2012; Hansen, 1991). Recientes trabajos efectuados por sociólogos y científicos políticos demuestran que, a nivel conceptual y metodológico, es posible pensar en una complementariedad entre el estudio de las élites con el de los grupos de interés (Sola, 2004: 219 ss.). De acuerdo a la constatación que hacen Glasberg y Shannon (2011: 26), la cohesión de las élites depende muchas veces del hecho de compartir determinados intereses y la vinculación a grupos exclusivos.

Siguiendo a Collier y Collier (2002: 27 ss.), a lo largo de su trayectoria la SNA ha debido enfrentar una serie de coyunturas críticas. Según ellos, una *coyuntura crítica* constituye aquel momento de inflexión, o de alteración, relativamente breve, en el que se suelen producir variaciones en la tendencia hasta entonces predominante. Si se aplica dicha noción a la trayectoria de la SNA, es posible reconocer momentos en los cuales se producen cambios en su orientación, en la representación del empresariado agrícola y el modo de asegurar su posicionamiento en la estructura de poder. Tales coyunturas han estado relacionadas con cambios que se generan en el entorno, pero que redundan en el desarrollo de capacidades y habilidades para lograr adaptación y proyección, a lo largo del tiempo.

Una de las principales *coyunturas críticas* que enfrenta la SNA ocurre a los inicios de la reforma agraria, al escindirse de ella las asociaciones de medianos y grandes productores de la zona sur (Sánchez, 2012: 105). La segunda se produce en los años ochenta, a raíz del impacto que trajo para la agricultura tradicional la política aperturista impulsada por los militares (Campero, 1984: 138 ss.; Kurtz, 2004: 51 ss.; Montero, 1997: 136-148). La tercera se evidencia en los años noventa, dando inicio a una nueva fase marcada por el comportamiento y las iniciativas desplegadas por la SNA frente a los tratados de libre comercio suscritos por los sucesivos gobiernos (Gómez, 2001; Kurtz, 2004; Scapini, 2006). En algunos momentos, la posición de la SNA ha coincidido con la de otras asociaciones que representan a los productores agrícolas más tradicionales, y vulnerables a la política aperturista; en otras ocasiones, en cambio, han entrado en conflicto y discrepado entre sí. Además, esta fase coincide con un proceso de declive del sector rural (Echenique, 2001; Kay, 1998; PNUD, 2008), en comparación con las décadas anteriores. Pese al impacto y al carácter irreversible de estos cambios, aun no logran condicionar ni comprometer la proyección de la SNA, debido a sus vínculos e integración en otras confederaciones del gran empresariado.

El artículo ha sido estructurado en cuatro secciones, algunas de las cuales presentan apartados específicos. En la primera se presentan aquellos elementos que permiten

comprender a la SNA en tanto instancia que contribuye a promover y mantener una determinada élite. Los aspectos más importantes del elitismo se combinan con el aporte que han efectuado los estudios sobre grupos de interés. La segunda sección muestra la trayectoria organizativa de la SNA. La tercera analiza su relación con el poder político y el perfil de sus dirigentes. Se pone especial atención al significado que para sus dirigentes reviste la carrera dentro y fuera de la SNA. La cuarta describe el intento de la SNA por alcanzar una suerte de hegemonía entre las distintas categorías de los productores agrícolas. La última sección está destinada a presentar algunas conclusiones finales.

Configuración de élites y defensa de interés: un enfoque integrado

En sus orígenes la SNA fue reconocida como una suerte de “ateneo aristocrático” que agrupaba a los grandes hacendados, muchos de los cuales poseían vínculos de parentesco con quienes controlaban el comercio, la actividad financiera y la producción minera. Autores como Medina Echevarría (1969) y Bengoa (1988) han subrayado la importancia política, e incluso militar, que tuvo la hacienda por sobre toda consideración de tipo económica. Tal fue la importancia política, el prestigio y el sentido del honor proporcionado por la hacienda, que los empresarios mineros de origen extranjero invirtieron rápidamente en la adquisición de grandes propiedades (Stabili, 2003; Zeitlin y Ratcliff, 1988). Por cierto, la hacienda siguió siendo un tipo de unidad productiva que se organizaba mediante una estructura jerarquizada y diferenciada. En su interior era posible reconocer diferentes categorías laborales que iban desde formas semi-serviles —representadas en la institución del inquilinaje— hasta otras modalidades de trabajo asalariado, permanente y estacional (Bauer, 1994; Bengoa, 1988, 2015; Kay, 1987, 1992). La base del poder de los hacendados residía en la extensión territorial de sus propiedades, el control de la mano de obra y el uso de mecanismos de coerción. Con frecuencia, el poder ejercido por los hacendados traspasaba los límites de la hacienda llegando a controlar los municipios, los juzgados y la policía en varias localidades rurales (Bauer, 1994: 65). Al extender sus redes hacia el sistema político y a otros ámbitos de la economía, sus acciones lograron repercutir a escala nacional (Zeitlin y Ratcliff, 1988: 190 ss.).

Por otra parte, la SNA llegó a ser uno de los más importantes grupos de presión del país. Desde fines de la década de 1930, sus acciones permitieron revertir importantes decisiones adoptadas por determinados gobiernos (Gómez, 1972; Loveman, 1976; Muñoz, 1991). A diferencia de otras asociaciones gremiales, la SNA logró reunir a la oligarquía chilena del siglo XIX, y se pudo proyectar manteniendo su protagonismo de manera continua por más de un siglo y medio, gracias a la versatilidad de sus dirigentes y al modo de vinculación con la clase política. Autores como Jiménez y Solimano (2012)

han revelado algunas formas de comportamiento de la llamada “élite económica”, integrada por quienes poseen mayores estudios, altos ingresos y son propietarios de factores productivos. Tales recursos suelen ser utilizados para generar distintos impactos en la definición de la política pública. Jiménez y Solimano agregan que estudiando la experiencia organizativa y la dirigencia de ciertos grupos es posible aportar a la comprensión del proceso de toma de decisiones en distintas épocas, debido al peso que ha tenido la élite económica en la definición de los modelos de desarrollo.

Complementando lo anterior, el análisis del perfil de los dirigentes de un gremio como la SNA, al igual que su experiencia organizativa adquirida a lo largo del tiempo, requieren de un enfoque que integre elementos que son propios de la teoría de las élites, con el aporte que realiza la bibliografía especializada sobre grupos de interés. La noción de élite suele tener un uso bastante laxo y amplio. Por lo general se presenta como sinónimo de “clase dominante”, “clase política” y “sector influyente”. Desde la teoría clásica de las élites hasta la actualidad se viene planteando que en sociedades complejas y diferenciadas una facción de personas, restringida numéricamente, asume funciones de conducción y liderazgo logrando un posicionamiento clave en la estructura de poder (Bellamy, 2002: 25 ss.; Bobbio, 2006: 15 ss.; Bottomore, 1973: 9; Sola, 2000: 21-25). Dicho sector tiende a concentrar una gran cantidad de recursos que, por un lado, pueden ser materiales, tales como el ingreso y el patrimonio; por otro lado, los recursos también podrían estar relacionados con aspectos de orden simbólicos —entre ellos la idea de prestigio—, así como por ciertos *hábitus*, con los cuales se distinguen de otros sectores de la sociedad. Mediante esos recursos sectores específicos acumulan poder para intervenir en diversos ámbitos de la sociedad, como la política, la economía y la cultura (Milner, 2015: 26 ss.; PNUD, 2004: 173; Sola, 2000: 7). Que los recursos se distribuyan de manera desigual, redundando en una desigual distribución del poder. Así, el sector anteriormente aludido se termina imponiendo sobre aquel conjunto de la población que carece o que tiene un acceso limitado a tales recursos.

Algunos autores consideran que el uso del concepto de élite, en el contexto latinoamericano, se aplica a sociedades que han experimentado un proceso de modernización y por ende de urbanización, secularización y transformación en las estructuras de poder más tradicionales (Graciarena, 1967: 45ss). Según Graciarena, en aquellas sociedades en las cuales la base del poder reside en la gran propiedad, junto a bajos indicadores de modernización, corresponde hablar de oligarquía más que de élite. En la segunda mitad del siglo XX, la oligarquía tradicional, vinculada al latifundio y a la gran propiedad en general, es desplazada por grupos modernizadores vinculados a la actividad económica secundaria y terciaria. Lipset y Solari relacionaron la constitución de élites empresariales con aquellos sectores que lograban asimilar los valores propios de la modernización, tales como invertir en la producción, la propensión a asumir riesgos y la disposición a innovar. De ahí la importancia que cobra la educación, que facilita la universalización

de ciertos valores y fomentar el espíritu de eficiencia (Lipset y Solari, 1967: 64). Siendo los terratenientes y empresarios agrícolas un sector no necesariamente homogéneo, en términos de su *ethos*, manejo de capital y gestión productiva, se reconoce la configuración de una élite en sociedades como la chilena cuyo proceso de modernización acentuó las diferencias entre lo urbano y lo rural, así como también al interior de este último sector. Atendiendo a los teóricos clásicos, en particular Pareto, Mosca y sobre todo Michels, más que sociedades modernizadas, la presencia de las élites se reconoce en sociedades altamente diferenciadas, en su conformación y modos de organización. En el reciente trabajo de Milner (2015: 33), se insiste en sostener que la noción de élite se aplica en sociedades complejas en las cuales los propietarios de la tierra también, por ejemplo, controlan empresas, bancos y el comercio.

En Chile es posible advertir en los últimos años una mayor preocupación por abordar de manera conceptual y empírica la condición de las élites (González B., 2013; Joignant, 2009; Joignant y Güell, 2011). Con énfasis en el significado que reviste la configuración de las élites políticas, también se aprecian esfuerzos importantes por caracterizar a quienes componen la élite económica, haciendo de igual modo hincapié en los mecanismos de cierre y de reproducción (Aguilar, 2011; Huneus, 2013; Thumala, 2011). Morris (1967) fue uno de los primeros autores en destacar la importancia de la SNA en la configuración de las élites en Chile, al investigar sobre un contexto de cambio y de promoción de reformas sociales, como fue el período entre fines del siglo XIX y comienzos de los años sesenta. Según él, la SNA difundió sus propias propuestas para enfrentar el fenómeno de la “cuestión social”, rechazando la protesta y las soluciones planteadas por los grupos políticamente más radicales¹. Por su parte, Izquierdo (1968: 26) y Urzúa (1973: 109-110) advirtieron sobre la condición de “plataforma política” que fue adquiriendo la SNA, debido a que gran parte de sus integrantes no tenía a la agricultura como actividad principal.

Tal como ya se ha dicho, el estudio de la SNA y de otras organizaciones de empresarios, puede ser abordado según su condición de grupo de interés. La bibliografía especializada se refiere a estos grupos como formas de asociación que persiguen intereses específicos, acordes con los de un sector social en particular (Baumgartner *et al*, 2009; Binderkrantz, 2005; Grossmann, 2012; Hansen, 1991). El modo de funcionamiento de los grupos de interés refleja una parte del funcionamiento de los sistemas políticos así como de las estructuras representativas de las democracias contemporáneas. Los grupos suelen ser diversos en función de sus objetivos, área, composición interna, número de integrantes y la posesión de recursos económicos. (Gamboa *et al*, 2016). Esto genera, a su vez, una situación diferenciada respecto a las posibilidades de incidir en los ámbitos

1. De acuerdo con Morris, la fórmula de la SNA era simple, ya que para sus dirigentes bastaba “que el trabajador contase con su propia vivienda y una porción de terreno para que el orden, la moral y el bienestar social se encontrasen garantizados” (1967: 162).

decisionales y de formulación de la política pública (Baumgartner *et al*, 2009: 55). De ahí la importancia que alcanzan las organizaciones empresariales, o aquellas formas de asociación que se muestran capaces de movilizar más recursos humanos, materiales y comunicacionales, junto con extender la representación y su radio de acción a lo largo del territorio nacional.

Al analizar la trayectoria de la SNA, desde la década de 1930 hasta hoy, se observa que buena parte de su accionar ha girado en torno a la defensa de los intereses de un segmento de los empresarios agrícolas. Tal situación se puso en evidencia a inicios de los años sesenta —coincidiendo con el inicio de la reforma agraria y la discusión sobre el derecho de propiedad— al ser cuestionada su representación por parte de las organizaciones y gremios de empresarios agrícolas de la zona sur. El distanciamiento con el resto de las organizaciones de empresarios agrícolas se ha mantenido en épocas más recientes, no obstante la existencia de coyunturas en las cuales logró hacer confluir los intereses y demandas de los distintos segmentos de productores agrícolas. Sin perjuicio de lo anterior, su accionar involucra también características elitarias dado el estilo de su conducción y un liderazgo anclado en la estructura del poder político y económico.

Trayectoria organizativa y protagonismo político de la SNA

Experiencia y trayectoria de la SNA en la fase pre-reforma agraria

Desde sus inicios, la SNA manifestó especial preocupación por la innovación tecnológica, la producción de ganado y la modernización de la gestión productiva al interior de las haciendas. Para ello impulsó la creación de varias escuelas agrícolas destinadas a fomentar la educación técnica (Izquierdo, 1968: 22-23). A través de sus boletines y medios de difusión escritos, los socios de la SNA transmitieron sugerencias acerca del manejo de los predios y la relación que debían establecer con inquilinos y demás categorías laborales que se integraban a las grandes propiedades (Lacoste *et al*, 2013). El perfil notoriamente técnico que fue adquiriendo en la segunda mitad del siglo XIX no impidió a sus dirigentes participar activamente en el debate público nacional.

Durante esos mismos años, en conjunto con las máximas autoridades de la Iglesia Católica, la SNA asumió una postura crítica frente a la presencia de población itinerante, que se desplazaba permanentemente entre los campos, así como entre estos y los principales centros mineros (Bauer, 1994: 179). Dicha población fue vista como amenaza para la estabilidad del orden social y, desde la óptica de la Iglesia Católica, como una condición que debilitaba e impedía la constitución de la familia. El discurso de la “crisis moral”, utilizado en ese entonces, sirvió de excusa a los terratenientes para revertir sus

problemas de retención de la mano de obra y de sujeción al interior de las haciendas. A partir de la década de 1920, con el surgimiento de los primeros sindicatos campesinos y el inicio de la ampliación del sistema político (Gómez, 1972: 22-23; Muñoz, 1991: 14 ss.), la SNA fue adoptando el comportamiento típico de los grupos de interés. Coincidiendo con la creación del Ministerio de Agricultura (1924), la SNA dejó de colaborar directamente con los gobiernos adquiriendo mayor autonomía, respecto del Estado, y dio inicio a un proceso de cambio en la estructura organizativa con miras a lograr mayor institucionalización de sus instancias de participación y deliberación internas.

En 1936 la SNA creó la Radio Agricultura, mediante la cual pudo complementar la difusión de ideas, propuestas y todo lo relacionado con la agricultura, que hasta ese momento sólo efectuaba a través de la revista *El Campesino* —aparecida en 1838 con el nombre de *El Agricultor*—. Así, la SNA logró dar a conocer sus posturas ante un público más amplio y heterogéneo, en especial si se consideran los niveles de analfabetismo que prevalecían en la población rural (Lapp, 2004: 61). Buena parte de las acciones que efectuaba desde inicios de esa década tuvieron como propósito influir en la definición de la política pública orientada hacia el agro en general. El hecho de que una parte de su agenda estuviera destinada a la defensa de los intereses de los terratenientes no se tradujo en ningún caso en un obstáculo para seguir interviniendo activamente en el acontecer político. Su capacidad de presión tendió a aumentar con el triunfo del Frente Popular, en 1938, al punto de lograr que el gobierno de Pedro Aguirre Cerda (1938-1941) derogara, mediante una orden presidencial, la posibilidad de constituir sindicatos campesinos, pese a que el Código del Trabajo de 1931 no hacía ninguna distinción entre trabajadores rurales y urbanos (Loveman, 1976; Muñoz, 1991: 43-47). Posteriormente, durante los primeros meses del gobierno de González Videla (1946-1952), la SNA efectuó una serie de presiones ante la presencia de dirigentes comunistas a cargo de definir la política agraria y, sobre todo, frente a los conflictos y las agitaciones que estallaron en las zonas rurales (Huneus, 2009: 101 ss.). Por otra parte, en esos mismos años los dirigentes de la SNA insistieron en la necesidad de modificar los criterios de fijación de los precios de los productos agrícolas, con el propósito, según ellos, de estimular mayor inversión y producción en los grandes predios.

Ante la insistencia de sectores de la izquierda, de la Iglesia y de la corriente social-cristiana de impulsar la sindicalización de los trabajadores agrícolas, la SNA propuso como alternativa incentivar la política del “buen patrón” (Medina y Garay, 2008: 118-122; Muñoz, 1991: 67-71). Artífice de esa política fue el dirigente gremial y político Jaime Larraín García-Moreno. La política del “buen patrón” consistía en sugerir a los terratenientes y empleadores agrícolas que velaran por la protección y la seguridad social de los trabajadores, garantizando de ese modo mayor armonía entre las partes. Ello permitiría evitar la sindicalización, la intervención del Estado y de otros agentes externos a las grandes propiedades.

Que Jaime Larraín promoviera una política de corte paternalista no era una mera casualidad. Su propuesta coincidía plenamente con el discurso asistencialista de los sectores oligárquicos de inicios del siglo XX. Como líder del agrario-laborismo de los años cuarenta y cincuenta asumió un discurso de corte nacionalista y de defensa de los sectores productivos. Desde otra perspectiva, la trayectoria de Jaime Larraín ilustraba muy bien el tipo de vinculación que cultivaban los dirigentes de la SNA². Entre 1930 y 1932 Larraín ocupó la presidencia de esa organización gremial; luego, en 1935, asumió el mismo cargo en la recién creada Confederación de la Producción y el Comercio (CPC). Fue también uno de los líderes fundadores del Partido Agrario-Laborista (PAL). Representando a este partido, en 1945 resultó electo senador por las provincias de Bío-Bío, Malleco y Cautín.

En la década del sesenta se producen una serie de situaciones que configuran la primera *coyuntura crítica* que enfrenta la SNA. Uno de los hitos decisivos fue la aparición, en 1962, del Consorcio Agrícola del Sur (CAS), integrado por medianos y grandes propietarios ubicados en las provincias al sur del Bío-Bío (Gómez, 1972: 29; Sánchez, 2012: 105). Desde sus inicios, los dirigentes del CAS intentaron representar a lo que ellos denominaban los “verdaderos agricultores”, es decir, a quienes se dedicaban exclusivamente a la producción agrícola. Al definir este propósito, marcaban una distancia con quienes ellos llamaban los “terratenientes ausentistas” que integraban la SNA. En esa época tuvo lugar un intenso debate sobre la reforma agraria y el futuro de la gran propiedad. El gobierno de Alessandri (1958-1964) fue el primero en aprobar una Ley de Reforma Agraria en 1962 (Nº 15.020), y al año siguiente una reforma constitucional que autorizaba el pago en diferido de las expropiaciones realizadas. La mayor parte de los directivos de la SNA apoyó las iniciativas del presidente Alessandri, sobre todo por el énfasis que dicho mandatario puso en la adquisición de terrenos fiscales para efectos de su distribución (Kaufman, 1967: 42-46; 1972: 149-166). El sucesivo gobierno de Eduardo Frei (1964-1970), logró en 1967 aprobar una nueva Ley de Reforma Agraria y otra reforma constitucional, con lo que fue posible llevar a cabo la expropiación de grandes propiedades agrícolas en manos de particulares, con el consecuente proceso de distribución territorial entre la población campesina. También en 1967, el gobierno logró que se aprobara la Ley 16.625 de Sindicalización Campesina, con la cual se hacía cargo de una demanda que tanto los sectores social-cristianos como el resto de la izquierda venían impulsando desde los inicios de los años treinta.

.....
2. La experiencia gremial y política de Jaime Larraín ha sido ampliamente documentada en un libro dedicado exclusivamente a él (Medina y Garay, 2008).

Los empresarios agrícolas frente a la reforma agraria y a la apertura neoliberal

Frente a la reforma agraria, la posición del CAS desde un comienzo fue de rechazo absoluto, ya que se trataba, según ellos, de una medida que afectaba al derecho de propiedad. En cambio, la SNA tendió a adoptar en los primeros años de la discusión una actitud más bien ambigua. Coincidió con los empresarios industriales que aceptaban un proceso que apuntara a modernizar la organización productiva de los predios, y a realizar distribución de tierra a la población campesina, para de ese modo poder ampliar el mercado interno (Arriagada, 2004: 130; Kaufman, 1972: 154-158). La distancia entre el CAS y la SNA se redujo en los momentos en que el gobierno de Frei logró aprobar una reforma constitucional que modificaba aquella normativa contenida en la carta de 1925 que garantizaba el derecho de propiedad. Los empresarios agrícolas y sus asociaciones gremiales pudieron coincidir en la definición de sus principales demandas y objetivos: la defensa irrestricta del derecho de propiedad, fijación de precios más altos a fin de favorecer directamente a los productores, acceso a crédito a una tasa de interés mucho más baja y un mayor control en manos de privados de las aguas que corrían por el territorio nacional (Campero, 1984: 35-37; Gómez, 1972; Kaufman, 1972)³.

Por otra parte, la aprobación del proyecto de sindicalización campesina, en abril de 1967, permitió a su vez la formación de organizaciones de empleadores agrícolas que complementaron las funciones desempeñadas por el CAS y la SNA. Una de las organizaciones creadas fue la Confederación de Sindicatos de Empleadores Agrícolas (CONSEMACH). La creación de nuevas organizaciones tampoco debilitó la influencia política de la SNA, en gran medida porque al igual que el caso del comercio —y a diferencia de los empresarios industriales, de la minería y el sector financiero— el gremio agrícola fue siempre diverso (Campero 1984: 36). Además, muchas de las organizaciones de empresarios y productores agrícolas surgieron al alero de la SNA, dando cuenta de su capacidad de liderazgo, influencia y conducción, propias de una élite económica y

3. La defensa de los propietarios pasó a ser una de las principales banderas de lucha de la SNA, una vez que el gobierno de Frei hizo aprobar la reforma constitucional y la reforma agraria en 1967. Una editorial de *El Campesino*, a fines de ese año, resulta bastante elocuente al respecto. La editorial puede ser un ejemplo más que ilustrativo de la relación que se produce entre defensa de interés y condición de una élite: “En primer término, debemos manifestar que hemos perdido la confianza de que conservaríamos nuestras tierras, los propietarios que las trabajamos con eficiencia y dedicación (...) Comprenderá entonces el Primer Mandatario, que existen fundadas razones para que los agricultores no podamos ofrecerle, como fuesen nuestros deseos, la confianza que se nos pide (...) En quienes existe un sentido de responsabilidad empresarial no es un capricho de títulos o de antiguas jerarquías sociales aspirar a conservar sus tierras. Es un concepto y un sistema de vida, casi una moral, que junta capital, técnica y esfuerzo para enlazar la productividad del campo con la satisfacción de arrancarles sus frutos (...) Aquella capacidad, en cambio, no es pasajera ni se improvisa. Cuando se destruye y se frustran las expectativas de toda una vida de esfuerzos y sacrificios, desaparece y ya no vuelve (...) Se está despreciando la capacidad y la eficiencia empresarial agrícola de muchos propietarios.” (“¡Eso es lo que ya perdimos, excelencia... la confianza!”. *El Campesino*, Diciembre de 1967: 4-5).

al mismo tiempo política, así como de un poderoso grupo de presión. A medida que el proceso de reforma agraria se fue haciendo efectivo, con la puesta en vigencia de la Ley 16.640, aprobada en 1967, se intensificaron las acciones defensivas de parte de la SNA y del resto de los gremios de empresarios agrícolas. Algunas de las acciones derivaron en hechos de violencia con trágicos saldos como resultado (Bengoa, 2015: 302-305; Moreno, 2013: 578 ss.; Oszlak, 2016: 258).

Luego del triunfo de la Unidad Popular (UP), en 1970, la SNA intensificó sus acciones en contra del proceso de reforma agraria. En paralelo, se recrudecieron los hechos de violencia generados por las “guardias blancas” organizadas por los terratenientes, principalmente en las provincias del sur. La SNA asumió la oposición a todas las medidas adoptadas hacia la agricultura y al sector integrado a la reforma agraria. Buena parte de sus acciones se llevaron a cabo en coordinación con otros gremios empresariales, de la producción de manufacturas, del comercio y del transporte (Campero, 1984). Las acciones en contra del gobierno significaron una nueva oportunidad de acercamiento entre la SNA y el CAS. Los principales dirigentes que se sucedieron en este período, entre los que sobresalieron Alfonso Márquez de la Plata, Benjamín Matte y Benjamín Prado, ejercieron una férrea oposición en los tres años de duración del gobierno de la UP (1970-1973)⁴.

Los dirigentes de la SNA hicieron hincapié en la ineficiencia productiva del sector reformado y en el malestar que se había estado generando entre los campesinos por la colectivización de las propiedades. Siendo su presidente Benjamín Matte, en mayo de 1972 llamó a integrar “un gran movimiento que permita al campo unido interpretar sus legítimas aspiraciones”, así como a “defender la propiedad de la tierra”. Exhortaba a los terratenientes a “encabezar una profunda revolución dentro de nosotros mismos, en el sentido de despejar el temor y el egoísmo de interpretar el anhelo insatisfecho de los hombres del campo para así establecer convivencia humana y justicia social, bases sobre las cuales debe fundarse un agricultura privada, eficiente”. Matte culminaba su exhorto a los agricultores con una sentencia sobre el momento decisivo que se encontraba viviendo su sector: “Hemos meditado ya demasiado, las horas que vivimos son de acción”⁵.

En los años inmediatamente posteriores al golpe de Estado, de septiembre de 1973, se configura otra *coyuntura crítica* a raíz del cambio introducido al modelo económico. A partir de 1975 se instaura un modelo sustentado en la apertura comercial y la desregulación de los mercados. Con excepción de los empresarios agrícolas dedicados a rubros de exportación, frutícola y forestal, favorecidos con la apertura, la instauración de ese

4. Al momento de ser electo presidente de la entidad, Benjamín Matte sostuvo: “Estamos en este momento, en Chile, discutiendo si un señor es un delincuente cuando tiene más de ochenta hectáreas básicas”. Contrario a las medidas de expropiación y de distribución entre los campesinos, Matte añadía: “Hay que adecuar la empresa agrícola. Hay que hacer la revolución de la empresa, pero no hay que destruirla.” (“Debemos encontrar el camino, y si no existe, crearlo”. *El Campesino*, Junio de 1969: 21).

5. Benjamín Matte. “El campo: laboratorio de doctrinas y tensiones”. *El Campesino*, Mayo de 1972: 9.

modelo no se tradujo en beneficios a los terratenientes y productores agrícolas en general (Campero, 1984; Cereceda y Dahse, 1980; Kurtz, 2004; Montero, 1997). Las autoridades económicas abolieron las barreras arancelarias y las medidas de corte proteccionista existentes hasta ese momento. La decisión afectó enormemente a los empresarios de la zona centro y sur del país dedicados a la producción de rubros tradicionales —como el trigo, la ganadería y la leche—, debido al aumento de bienes agrícolas importados. Por el contrario, esa misma política benefició a los empresarios agrícolas pertenecientes a la SNA que se vincularon al sector exportador.

Ante el deterioro de la agricultura tradicional, los dirigentes de la Confederación de Productores Agrícolas (CPA), y del CAS, efectuaron una serie de críticas a la política económica impulsada por el gobierno militar. Ellas aumentaron como reacción frente a los criterios utilizados para la fijación del precio del trigo. A juicio del presidente de la SNA, Germán Riesco, la medida adoptada por el Gobierno tendría un efecto positivo dado que, según él, induciría una mayor competencia beneficiando tanto a productores como a consumidores (Campero, 1984: 214). Las mayores tensiones que enfrentaron los productores tradicionales se registraron entre 1981 y 1982. En esos años se acrecentaron los problemas financieros de gran parte de los productores que habían tenido que acudir a préstamos en el sistema financiero (Sáez y Larraín, 1989: 43). El endeudamiento fue consecuencia del debilitamiento del mercado interno, generado por la quiebra de importantes empresas agroindustriales dedicadas al procesamiento de la remolacha y de la leche. También sufrieron la quiebra dos empresas exportadoras que en conjunto demandaban el 30% de la producción frutícola, lo que alertó por primera vez a quienes se dedicaban a rubros de exportación (Montero, 1997: 140).

La crisis derivó en una oleada de movilizaciones y protestas, encabezadas por los productores agrícolas, a las cuales posteriormente se sumaron otros gremios del empresariado, incluyendo a la CPC y a la SNA. Las movilizaciones, que se extendieron durante todo el año 1982, se concentraron en las ciudades de Valdivia, Temuco y Rancagua. Estas fueron el reflejo de la crítica de gran parte del sector productivo afectado por la crisis económica y la vigencia de un modelo basado en mercados autorregulados. Tal fue el impacto de las protestas efectuadas por los empresarios agrícolas que el gobierno se vio obligado a tener que revertir buena parte de su política agraria y la política económica, hacia fines de 1983 (Montero, 1997: 144 ss.; Silva, 1992: 221-222). En el caso específico de los productores agrícolas tradicionales, la medida adoptada por el Gobierno fue la fijación de bandas de precio cuya finalidad era defender la producción local de trigo, leche, cereales y todos aquellos bienes que se orientaban al mercado interno. Además se definieron condiciones de repactación de deudas para atenuar los problemas financieros que aquejaban a los productores agrícolas. Para los militares, la aplicación de esas medidas era el resultado de su propio cálculo político (Kurtz, 2004). Ellos buscaron el

respaldo de la élite agrícola con el objeto de expandir su apoyo en el campesinado, sin tener que impulsar cambios sustantivos al modelo neoliberal.

A partir de 1990, la SNA debió construir nuevamente sus vínculos con el gobierno “desde fuera”, en un ambiente de notoria incertidumbre del sector empresarial ante el rumbo que tomarían las políticas definidas por las nuevas autoridades económicas (Álvarez, 2015; Kurtz, 2004; Montero, 1997). De igual modo, la SNA tuvo que hacer frente a dicha incertidumbre por una coalición de gobierno con una orientación política completamente alejada de sus referentes ideológicos tradicionales. Esto lo hizo a través de señales en el nombramiento de sus dirigentes y en pos de la unidad del sector agrícola bajo su representación.

Durante toda la década, los grandes empresarios asumieron un rol político relevante como defensores del “legado” y la “obra” del régimen militar (Álvarez, 2015: 66 ss.). Además, manifestaron opiniones en todos los asuntos de interés público. Uno de los temas en los cuales las organizaciones empresariales intervinieron fue el relacionado con educación, y la definición de planes de enseñanza, a raíz de la cantidad de establecimientos y colegios técnicos que poseían tanto la Cámara de Comercio como la SNA (Montero, 1997: 198). Al mismo tiempo, dieron a conocer sus posiciones abiertamente ligadas a la derecha, en especial a los sectores más conservadores e identificados con el pasado autoritario.

En su primer Mensaje a la Nación, del 21 de mayo de 1990, el presidente Aylwin enfatizó en mantener las reglas del juego que permitieron el surgimiento y expansión del sector agrícola. Asimismo, se comprometió a trabajar por la apertura de mercados en el exterior, luchar contra el proteccionismo y contra todo tipo de prácticas discriminatorias de productores y autoridades en esos mercados⁶. Posteriormente Frei, puso énfasis en la integración de Chile con el Asia Pacífico Europa y otras regiones del mundo. Además, puso en el centro de los objetivos la integración a los países vecinos y al Mercado Común del Sur (MERCOSUR), del que participaban Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay. Estas señales del gobierno fueron consideradas positivas para los grandes empresarios, pero introdujeron un factor de tensión con los sectores del agro más tradicional (Avendaño, 2015; Gómez, 2001). En varias ocasiones, las relaciones entre la SNA y la CAS tendieron a reproducir las tensiones desencadenadas a inicios de los sesenta y durante los primeros años del régimen militar. Mientras la agricultura tradicional de los pequeños y medianos empresarios del sur demandó mayor protec-

6. Las iniciativas de formar una zona de libre comercio entre Chile, Brasil, Chile y Uruguay, fueron recibidas con cautela por el empresariado agrícola. La resistencia se construía sobre las políticas arancelarias, para-arancelarias y consideraciones fito y zoonosanitarias de los países vecinos, que además de transformarlos en competidores desleales, los hacían sanitariamente peligrosos (*El Campesino*, noviembre de 1990: 15-23). La integración física con Argentina, que les permitía usar los puertos chilenos, provocó aún más intranquilidad. Para los dirigentes agrícolas más tradicionales, Chile perdería así la única ventaja que tenía frente a los productos subsidiados del vecino país: la salida al Pacífico.

ción frente a las potenciales importaciones y políticas monetarias, la SNA mantuvo una postura favorable al libre mercado y cercana a las conveniencias de otros sectores productivos controlados por el gran empresariado.

En 1989, Jorge Prado, ex ministro de agricultura entre 1985 y 1988, asumió la presidencia de la SNA. Desde el principio decidió actuar en representación de todo el sector agrario. Durante su gestión, que se extendió hasta 1993, tuvo que entenderse directamente con el ministro de agricultura de la época, Juan Agustín Figueroa. Prado debió enfrentar una agenda marcada por los cambios en la legislación laboral y tributaria, los conflictos en la producción de trigo, a comienzos del gobierno de Aylwin, y la apertura comercial impulsada a partir de 1993⁷. Estas condiciones hicieron que todo el sector empresarial se unificara. La CPC fue una tenaz opositora a las reformas laborales y tributarias, ya que según sus dirigentes frenaría el crecimiento. Insistieron en aumentar las privatizaciones de las empresas pertenecientes al Estado, calificando de estatista cualquier esfuerzo contrario o que buscara desvirtuar la orientación del modelo económico mediante el alza de impuestos y el aumento del gasto (Álvarez, 2015). El acentuado perfil político de la dirigencia de la SNA se replica en la CPC. Desde fines de los años sesenta, los gremios del gran empresariado venían siendo dirigidos por los sectores más duros de la derecha. Eso hizo que en los años noventa el malestar y la protesta de los agricultores tradicionales contara muchas veces con la solidaridad de la SNA.

La firma del MERCOSUR generó un amplio cuestionamiento en el sector agrícola. Inmediatamente la SNA, cuyos socios no estaban siendo afectados, asumió como vocera de los opositores a dicho tratado. El ingreso de productos importados era el principal cuestionamiento formulado por los agricultores de cultivos tradicionales, correspondiente principalmente a pequeños y medianos empresarios (Avendaño, 2015; Gómez, 2001). El gran empresariado estaba de acuerdo con la apertura y esperaba que el gobierno pusiera énfasis en la competitividad y no en el proteccionismo estatal. Se consideraba que el dinamismo de la agricultura se potenciaba en el sector frutícola y forestal, razón por la cual esperaban que el resto se reconvirtiera y modernizara. El gobierno, además, favoreció las políticas de disminución de precios de los alimentos para los sectores urbanos sin manejar ninguna otra alternativa (Kay, 1998).

Una vez más, los agricultores tradicionales manifestaron su rechazo y se movilizaron. El momento más álgido de las movilizaciones de protesta en contra de los tratados de libre comercio, se produjo en julio de 1995 con la convocatoria a una concentración de los agricultores en la medialuna de San Carlos, provincia de Ñuble, en la VIII Región, donde se congregaron más de 25 mil pequeños y medianos empresarios agrícolas, en un acto que tuvo un gran impacto mediático, a nivel nacional, dado que contó con el apoyo

7. La discusión de la reforma tributaria, en especial la eliminación de la renta presunta, la reforma laboral y los cambios en la institucionalidad, provocaban unánime resistencia en el sector agrario que en palabras del Presidente de la SNA lo tendían a inmovilizar (*El Campesino*, junio de 1990).

de la dirigencia de la SNA⁸. Después de lo acontecido en San Carlos, las movilizaciones y protestas se replicaron en diversas ocasiones, hasta inicio de la década siguiente (Scapini, 2006). Todas ellas tuvieron como principal propósito exigir al gobierno medidas proteccionistas a la agricultura tradicional, en especial para la producción de arroz, maíz, trigo y leche, orientada hacia el mercado interno.

La evaluación que se hizo del MERCOSUR y las protestas derivadas generaron un cambio en las negociaciones del resto de los tratados de libre comercio. La SNA dispuso para sus socios informes técnicos sobre el impacto de los tratados, rubro por rubro. Más adelante, nació la figura del “cuarto adjunto” como contraparte privada de la SNA en las negociaciones que llevaba la Dirección de Comercio (DIRECON), primero con México, después con Estados Unidos y luego con la Unión Europea, con el objeto de mejorar las condiciones para la agricultura nacional. Pero el malestar por el MERCOSUR no fue pasajero, ni tampoco el único. Con la conmemoración de los diez años de las primeras tratativas el presidente del CAS, Gastón Caminondo, declaró que la “agricultura sustituidora de importaciones” y especialmente la del sur de Chile, no tenía nada que celebrar⁹. Cuando correspondió firmar el tratado con Estados Unidos y se negociaba uno con Nueva Zelanda, las reacciones no se hicieron esperar. Los dirigentes del CAS sostuvieron que se terminaría dañando definitivamente a la agricultura nacional.

A comienzos del gobierno de Ricardo Lagos (2000-2006), la SNA se mostraba totalmente optimista frente a los tratados que la nueva administración debía suscribir. A tal llegó el entusiasmo que la SNA se comprometió con el gobierno a la difusión de los beneficios que el tratado con la Unión Europea traería para la economía y el desarrollo del país. Andrés Santa Cruz estableció en este sentido un diálogo mucho más fluido con el Ejecutivo. Por el contrario, el camino para la firma del tratado con Estados Unidos no contó con el mismo apoyo y entusiasmo. El mismo Santa Cruz, que había alabado recientemente el estilo del gobierno, ahora tildaba de absurda para la agricultura chilena la propuesta norteamericana, catalogando de “grosera” la restricción a los rubros frutícola, agroindustrial y pecuario. El gobierno y algunos parlamentarios se solidarizaron con la SNA y desde la Cancillería se sostuvo que si el tratado no era conveniente para Chile no sería suscrito (*El Campesino*, Primavera 2002: 4-13). Finalmente, el tratado fue firmado con el beneplácito de la SNA en 2003.

El desplome del tipo de cambio y los hechos de violencia en la zona de la Araucanía fueron los temas que se discutieron en ENAGRO 2005 y que marcaron la agenda entre el gobierno de Michelle Bachelet (2006-2010) y la SNA (*El Campesino*, invierno de 2006: 3). La caída del tipo de cambio potenciaba las importaciones y hacía que la competencia

8. Previo al acto de San Carlos, se registraron movilizaciones durante el invierno de 1992 en las provincias de Linares y Cauquenes para protestar en contra de los precios del arroz y exigir al gobierno de la época el establecimiento de un poder comprador (Avendaño, 2015: 219-225).

9. “El juicio del agro a los 15 años del Mercosur”. Disponible en: <http://www.afech.cl/Noticias/Detalle/445>

fuera cada vez más desventajosa. Por otro lado, los predios se transformaban en escenarios de conflicto. Se producían ocupaciones y hechos de violencia que recordaban los acontecimientos previos a septiembre de 1973. Por cierto, los agricultores tradicionales estaban empeñados en defender sus intereses y plantear sus propias demandas.

La SNA y su relación con el poder político

La representación político-electoral de los empresarios agrícolas

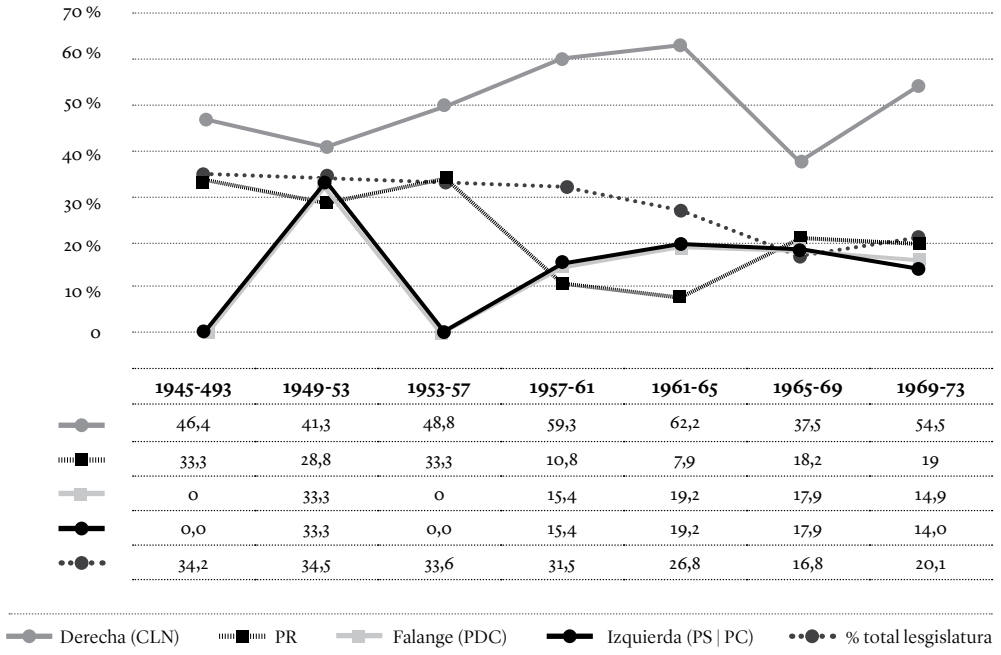
En su trayectoria, los grandes y los medianos propietarios han respaldado y se han vinculado a los partidos de la derecha. Hasta 1961, ese mismo respaldo también lo manifestó buena parte de la población rural. Entre 1945 y 1961, los partidos conservador y liberal experimentaron un importante descenso electoral, al caer su porcentaje de votación de 46,6% a un 30,3%. En las elecciones parlamentarias de 1965, los partidos de la derecha, en su conjunto, redujeron su apoyo electoral a tan solo un 12,4%, mientras que el PDC obtuvo un 42,3%, seguido de la izquierda —representada por socialistas y comunistas—, que logró un 22,7%. A raíz del declive experimentado por los partidos tradicionales de la derecha, la SNA se vio en la necesidad de asumir la representación política de la totalidad del sector (Gómez, 1972: 30). La coyuntura electoral de 1965 coincidió, además, con el impulso de las reformas estructurales del gobierno de Frei Montalva, que incluyeron la reforma agraria y la sindicalización campesina. En gran medida el declive electoral de la derecha fue consecuencia de las reformas electorales de 1958 a 1962, que incluyeron la incorporación de la “cédula única” y regularon los pactos entre los partidos. Tales reformas incidieron en un debilitamiento del control que hasta ese momento ejercía la derecha sobre el resto de la población rural (Cruz-Coke, 1984: 37 ss.; Gamboa, 2011: 161; Lapp, 2004: 56 ss.).

La caída electoral de los partidos de la derecha fue uno de los factores decisivos para llevar a cabo los cambios estructurales en el sector rural (Zeitlin y Ratcliff, 1988: 91-92); además de permitir la organización del campesinado y la distribución de la tierra, incluyeron un mayor control del uso de las aguas por parte del Estado. El descenso en el apoyo electoral de la derecha se acompañó de la disminución de la participación de los terratenientes en el Congreso Nacional. Al analizar lo ocurrido entre los períodos legislativos de 1945 a 1973 (gráfico 1), se observa que, inicialmente, un tercio de quienes integraban la Cámara de Diputados eran agricultores. Ese porcentaje disminuye hasta el 20,1%.

Los partidos de la derecha eran los que en ese mismo período incluyeron mayor cantidad de terratenientes entre los diputados electos. Con excepción de la elección de 1965, a medida que desciende el apoyo electoral de la derecha va aumentando la presencia de agricultores y terratenientes en los partidos liberal y conservador. También

GRÁFICA 1

Agricultores electos en la Cámara de Diputados.
Porcentaje por partido y en cada período legislativo 1945-1973



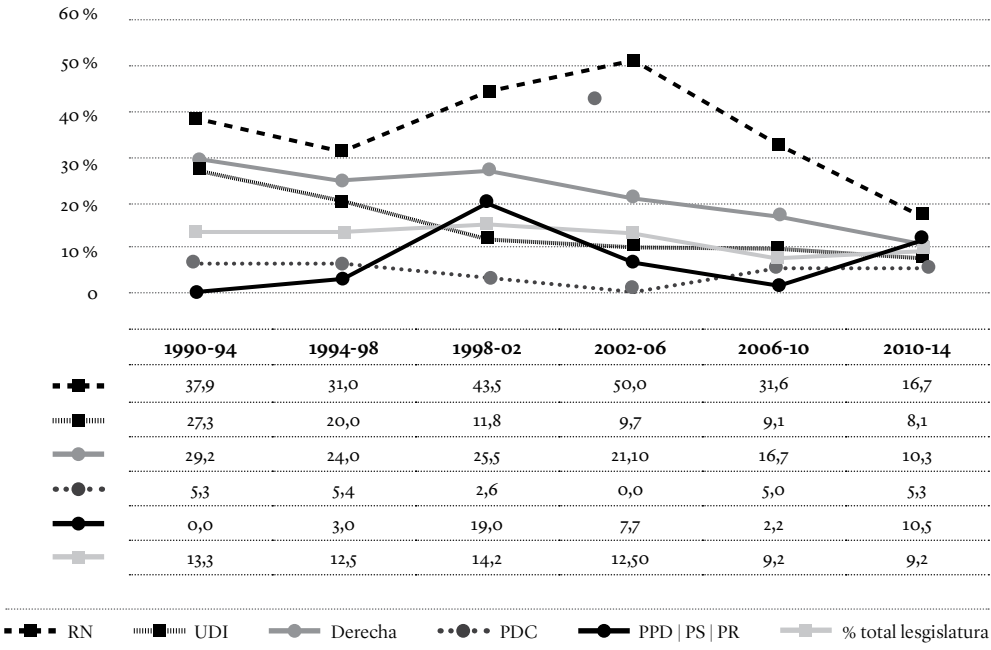
Fuente: Elaboración propia a partir de los datos proporcionados por las Reseñas Biográficas Parlamentarias de la Historia Política y Legislativa del Congreso Nacional de Chile (http://historiapolitica.bcn.cl/resenas_parlamentarias) y del estudio de Armando de Ramón (1999).

era importante la presencia de terratenientes en el Partido Radical, lo que explica los vetos ejercidos por sus representantes para impedir las expropiaciones de fundos, la organización de los campesinos y el control estatal de las aguas entre 1938 y 1965. Los datos presentados en el gráfico 1, coinciden con las estimaciones que efectuaron Petras (1971: 99) y Kaufman (1972: 80), respectivamente, sobre períodos mucho más acotados que el abordado en este trabajo.

Los datos recogidos para el período comprendido entre 1990 a 2014 (gráfico 2) muestran que Renovación Nacional (RN) es el partido que tiende a presentar el mayor porcentaje de empresarios agrícolas entre sus diputados electos. A su vez, se observa que en los tres últimos períodos legislativos el porcentaje de agricultores tiende a ser menor en comparación a lo que ocurría antes de 1969. Desde luego, el porcentaje total de empresarios agrícolas en las legislaturas comprendidas desde 1990 es considerablemente inferior a lo registrado antes de 1969 (gráfico 1), aunque hacia esa elección se

GRÁFICA 2

Agricultores electos en la Cámara de Diputados.
Porcentaje por partido y en cada período legislativo 1990-2014



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos proporcionados por las Reseñas Biográficas Parlamentarias de la Historia Política y Legislativa del Congreso Nacional de Chile (http://historiapolitica.bcn.cl/resenas_parlamentarias).

venía produciendo una caída significativa en relación a 1945-1949. En lo que respecta a RN, la presencia de agricultores entre sus diputados decae a partir del 2010, equiparándose con el otro partido de la coalición derechista, la UDI. En este último partido, los diputados que declararon ser agricultores representaban los distritos de las regiones del Maule y Bio-Bio, mientras que los de RN se distribuían en diferentes provincias a lo largo del territorio nacional.

La relación entre la SNA y el poder político

En su extensa trayectoria, varios han sido los dirigentes y miembros de la SNA que se convirtieron en figuras políticas de gran notoriedad. Presidentes de la república, senadores, diputados y ministros de Estado tuvieron, antes y después de asumir dichos cargos, una activa participación en la SNA, sobre todo a nivel dirigencial. Tres presi-

dentes de la organización fueron precandidatos a la Presidencia de la República: Álvaro Covarrubias Ortúzar, en 1871, representando al Partido Conservador, quien además fue electo diputado y asumió el cargo de ministro; Jaime Larraín García-Moreno, en 1946, del Partido Agrario Laborista, quien también fue diputado y senador; y Pedro Enrique Alfonso, en 1952, perteneciente al Partido Radical, que también fue diputado y ministro. Como aparece en la tabla 1, otros 25 miembros de la SNA fueron ministros de agricultura (MA) en varios de los gobiernos que se sucedieron en el periodo 1920-2014.

TABLA 1 | Ministros de Agricultura pertenecientes a la SNA. Período 1920-2014

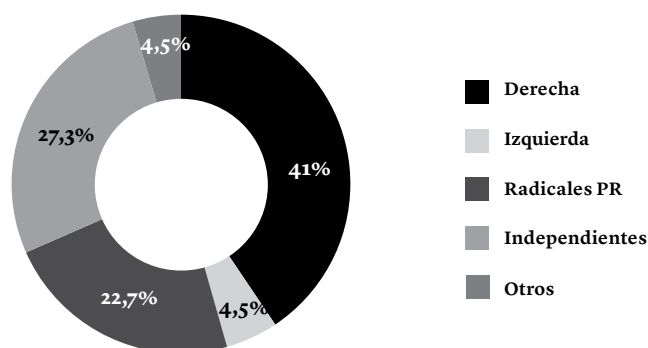
Gobierno	Período	Partido del Presidente	No. de MA	MA vinculados a la SNA	Partido de la SNA
A. Alessandri P.	1920-1925	PL	1	1	Liberal
E. Figueroa L.	1925-1926	PLD	2	2	P. Conservador – Nacional MV
C. Ibáñez del C.	1927-1931	Ind.	3	1	Nacional MV
J. E. Montero R.	1931-1932	PR	3	1	P. Conservador
A. Alessandri P.	1932-1938	PL	5	2	PR - Liberal
P. Aguirre C.	1938-1941	PR	4	0	—
J. A. Ríos M.	1941-1946	PR	7	2	PR – PS
A. Duhalde V.	1946	PR	2	2	PR – PR
G. González V.	1946-1952	PR	7	4	Indep. - PR - Liberal
C. Ibáñez del C.	1952-1958	Ind.	12	1	PAL
J. Alessandri R.	1958-1964	Ind.	5	1	Indep.
E. Frei M.	1964-1970	PDC	1	0	—
S. Allende G.	1970-1973	PS	5	0	—
A. Pinochet U.	1973-1990	—	8	3	Indep.
P. Aylwin A.	1990-1994	PDC	1	0	—
E. Frei R-T.	1994-2000	PDC	3	0	—
R. Lagos E.	2000-2006	PPD-PS	1	0	—
M. Bachelet J.	2006-2010	PS	2	0	—
S. Piñera E.	2010-2014	RN	2	2	RN – RN

Fuente: Elaboración propia a partir de las Reseñas Biográficas Parlamentarias de la Historia Política y Legislativa del Congreso Nacional de Chile (http://historiapolitica.bcn.cl/resenas_parlamentarias) y del estudio de Armando de Ramón (1999).

Como ninguna otra organización, la SNA estableció canales de comunicación y vinculación con casi todos los gobiernos. Hasta fines de la administración de Frei Montalva, en 1970, todos los presidentes de la república, en el mes de noviembre de cada año, pronunciaban un discurso de inauguración de la Feria Internacional de Santiago (FISA), organizada por la SNA. En dicha ocasión, los mandatarios hacían un balance de lo que había sido su gestión, en materia de la política agraria, y los desafíos que debía enfrentar la agricultura. La intervención era posteriormente reproducida de manera íntegra en la revista *El Campesino*.

GRÁFICA 3

MA vinculado a la SNA según bloque político o partido 1920-2014



Fuente: Elaboración propia a partir de las Reseñas Biográficas Parlamentarias de la Historia Política y Legislativa del Congreso Nacional de Chile (http://historiapolitica.bcn.cl/resenas_parlamentarias) y del estudio de Armando de Ramón (1999).

Adicionalmente, la relación de la SNA con el Ejecutivo, por medio de la integración de miembros de sus filas en el cargo de ministro de agricultura, dio cuenta de la capacidad que tuvo la organización para conducir y definir la política agraria. Al observar la distribución de los cargos de ministros de agricultura, desde 1924 en adelante, es posible evidenciar una mayor participación de los dirigentes de la SNA en gobiernos en los cuales el presidente de la república pertenecía a un partido o coalición de derecha. Llama la atención la presencia de miembros de la SNA en el gobierno de Gabriel González Videla (1952-1958), lo que se explica por los cambios que él introdujo en el gabinete a partir de 1948 (Huneus, 2009, Moulian, 2006). No está de más agregar que

fueron miembros de la SNA quienes redactaron el Código de Aguas, aprobado bajo el gobierno de González Videla, en 1951, con el cual aumentó el dominio privado sobre el recurso hídrico.

De la totalidad de ministros de agricultura que asumieron entre 1924 al 2014, el 41% pertenecía a partidos de derecha, desde liberales, conservadores hasta miembros de Renovación Nacional (RN), como ocurre con dos de los encargados de esa cartera en el gobierno de Sebastián Piñera (2010-2014). Igualmente importante, aunque con un 27%, es la presencia de ministros que se declararon independientes, considerando el carácter político que llegó a tener dicha cartera en varios momentos. En tercer lugar, con un 22%, figuran aquellos que pertenecían al Partido Radical (PR). Algo que se explica por el hecho de que entre sus militantes figuraban varios agricultores. Incluso, una parte de sus parlamentarios fueron electos y reelectos en las provincias agrarias del sur. Hasta 1961, los radicales ejercieron su poder de veto contra todas aquellas iniciativas, discutidas en el Congreso Nacional, que apuntaban a expropiar tierras mal explotadas, mejorar las condiciones laborales de los trabajadores agrícolas y fomentar la sindicalización campesina (Gómez M., 2003; Quinzio, 1964). La fluida relación con el Ejecutivo se debilita a medida que los partidos o alianzas de gobierno se identifican con la izquierda, y se dan las condiciones para poder llevar a cabo la implementación de la reforma agraria.

Carrera política y perfil dirigencial en la SNA

Desde el punto de vista organizativo, la SNA conserva en la actualidad una estructura similar a la que se consolidó en los años previos a la década del sesenta. La principal variación se ha producido en el número de directores y de consejeros que componen la organización. Arriagada (1970: 154) y también Gómez (1972: 45ss) sostuvieron que en la década de los sesenta la SNA tenía una estructura simple. Existía una Mesa Directiva, integrada por su presidente y sus vicepresidentes, que varían de dos a tres. Luego estaba el Consejo Directivo, la Junta de Socios, los Consejeros Regionales, los socios y las sociedades agrícolas específicas, algunas de ellas de carácter local. Los socios contaban con derecho a voto para escoger, en elecciones regulares y estatuidas, a los miembros de la Mesa Directiva, a quienes integran el Consejo Directivo y los Consejeros Regionales. Existían Consejeros que no eran electos y, desde luego, tampoco lo eran quienes ocupaban cargos administrativos y de asesoría técnica.

Actualmente, la directiva está encabeza por el presidente de esta entidad, quien es electo por un período de cuatro años. Lo siguen dos vicepresidentes que se renuevan cada dos años, y un secretario general que asume las funciones de asesor del presidente. A ello se agregan 7 directores que permanecen en su cargo por dos o cuatro años, aparte de los directores de las organizaciones gremiales agrícolas vinculadas a ella. Cada uno

de los integrantes de la directiva es electo y promovido entre los socios que conforman la organización. Adicionalmente existe un Consejo Directivo que se renueva cada dos años, el cual está integrado por 26 consejeros honorarios, 42 consejeros nacionales, 9 consejeros regionales y 28 consejeros gremiales. En el caso de estos últimos, se trata de los dirigentes de organizaciones como la Asociación Gremial de Agricultores del Maipo, la Sociedad Agrícola y Ganadera de Osorno, la Confederación de Canalistas, la Federación de Productores de Leche, la Asociación Gremial de Viveros Frutales, la Asociación de Molineros del Centro, la Sociedad Agrícola del Norte, la Asociación Gremial de Vinos, la Asociación Gremial de Agricultores de Llanquihue y la Federación Nacional de Productores de Fruta, entre las más importantes.

En el periodo 1981 a 2015 hubo 76 directores, 25 vicepresidentes y 9 presidentes de la SNA (tabla 2). Un análisis de la permanencia en la dirigencia y la carrera dentro de la organización nos permite visualizar la forma en que esta es utilizada como plataforma para acceder posteriormente a otras instancias del poder político y económico, si se toma en cuenta lo que ocurre con los vicepresidentes, y en particular con los presidentes (tabla 3). De los 76 directores, 35 —correspondientes al 46%— permaneció por más de un periodo en el mismo cargo. De los 25 vicepresidentes, 19 —esto es el 76%— fueron directores con anterioridad y de los 9 presidentes, solo uno accedió al cargo sin una carrera dirigencial previa (tabla 2). Los 8 presidentes que sí hicieron una carrera dentro de la organización comenzaron en su mayoría como directores, luego se transformaron en vicepresidentes para finalmente ser electos para ocupar el principal cargo de la asociación. Esto implica que quienes han sido presidentes de la SNA han permanecido como dirigentes de ella en promedio cerca de 10 años, consolidándose como una élite bastante estable.

De acuerdo a lo anterior, se puede deducir que la participación y la carrera de los dirigentes al interior de la SNA tienden a corroborar lo afirmado por Michels (2008), respecto a su conocida “ley de hierro de la oligarquía”: la organización se transforma en un fin en sí mismo, debido a lo influyente que pueden llegar a ser quienes ocupan los principales cargos¹⁰. En otras palabras, la SNA ofrece un doble incentivo para sus socios y para quienes la integran a nivel directivo. Por un lado, ofrece la posibilidad de ocupar cargos que influyen en las decisiones que adopta la organización en su vinculación con los gremios específicos del agro. Por otro, es, como ya se ha dicho, una suerte de plataforma que permite luego estar vinculados a otros gremios del gran empresariado y al poder político propiamente tal.

.....
10. Al comparar la realidad de los partidos socialistas y de los gremios, Michels decía que la tendencia oligárquica “es una necesidad técnica y práctica: producto inevitable del propio principio de organización”. Sobre la misma, añadía que: “Por razones técnicas y administrativas, no menos que por razones tácticas, una organización fuerte necesita un liderazgo igualmente fuerte. No puede surgir un liderazgo profesional en una organización de vínculos laxos y de perfiles indefinidos.” (Michels, 2008: 82).

TABLA 2 | Trayectoria previa al interior de la SNA. Dirigentes en el período 1981-2014

Último Cargo / Cargo Anterior	Presidentes	Vicepresidentes	Directores
Directores	8 (88,8%)	19 (76%)	41 (53,9%)
Vicepresidentes	8 (88,8%)	2 (8%)	0
Presidentes	0	0	0
Total dirigentes en período	9	25	76

Fuente: Elaboración propia a partir de la información proporcionada por la Presidencia de la SNA

Aparte de toda esta estructura, la SNA posee un departamento de estudios que realiza evaluaciones y propuestas de políticas públicas para el sector agrícola, colabora con los proyectos de sus socios, facilita los contactos en la cadena productiva y mantiene informada a la ciudadanía a través de sus propios medios de difusión, entre los que sobresalen la revista *El Campesino*, la publicación de *El Vocero Agrícola* y la Radio Agricultura. También existe un departamento jurídico que colabora con la representación de los intereses de la organización ante las autoridades, especialmente en proyectos de ley y normas que afectan al sector. Otra de las funciones de este departamento es la de efectuar asesorías legales a sus socios.

TABLA 3 | Perfil de los presidentes de la SNA. 1963-2014

Presidentes	Educación universitaria	Período presidencia	Región de actividad agrícola	Actividad política	Participación en CPC
Víctor Braum P.	U. de Nueva Zelanda	1963-1965	RM	No	—
Luis Larraín M.	U. de Ch.	1965-1967	RM	No	—
Hugo Zepeda B.	U. de Ch.	1967-1969	—	Sí	Colaborador
Benjamín Matte G.	PUC	1969-1973	V	Sí	—
Alfonso Márquez de la Plata I.	PUC	1973-1977	VI	Sí	—
Francisco Bascuñán A.	U. de Ch.	1977-1979	RM	No	—

Germán Riesco Z.	U. California	1979-1983	VII	Sí	—
Manuel Valdés V.	U. de Ch.	1983-1987	VI	Sí	—
José Moreno A.	—	1987-1989	---	No	—
Jorge Prado A.	PUC	1989-1993	VII	Sí	—
Ernesto Correa G.	U. de Ch.	1993-1997	VII	No	—
Ricardo Ariztía C.	PUC	1997-2000	RM	Sí	Presidente
Andrés Santa Cruz L.	PUC	2000-2005	VI	Sí	Presidente
Luis Schmidt M.	PUC	2005-2009	RM	Sí	Candidato a Presidente
Luis Mayol B.	U. de Ch.	2009-2011	VI	Sí	—
Patricio Crespo U.	PUC	2011 al presente	VI	No	Comité Ejecutivo

Fuente: Elaboración propia a partir de la información proporcionada por la Presidencia de la SNA

Entre los presidentes que han dirigido la SNA existe homogeneidad en términos de su composición social. El capital social de sus directivos es alto. Buena parte de ellos provienen de colegios particulares, aunque se producen variaciones en cuanto a la institución universitaria. Datos proporcionados por Urzúa (1973: 124) indican que hasta inicios de los años setenta, el 67% de los dirigentes de la SNA eran profesionales universitarios, cifra superior a la de la Sociedad de Fomento Fabril (SFF) que poseía el 57% en la misma época. En la actualidad, todos los directivos de la SNA son poseedores de un título universitario. Como en otras épocas, la gran mayoría de sus dirigentes, y específicamente los presidentes de la SNA, concentran sus actividades agrícolas en el valle central y en la zona centro-sur del país.

De los datos presentados en la tabla 3, se deduce una suerte de equivalencia entre los títulos obtenidos en las instituciones universitarias públicas y privadas. Los 7 presidentes que la han conducido desde 1989 poseían un perfil similar: hombres nacidos en la década del cuarenta, propietarios de fundos frutícolas en la zona centro-sur del país, perfil consecuente con el cultivado en el siglo XX. Casi todos provenían de colegios privados y católicos de la Región Metropolitana, buena parte con estudios universitarios en la Pontificia Universidad Católica (PUC) y con un perfil político de derecha, además de fuertes vínculos con la CPC. Este perfil coincide con el estudio hecho por Arriagada (2004: 11) al caracterizar a la élite empresarial chilena como un segmento compuesto por personas de la clase alta, que estudian en los mismos colegios y en la misma institución universitaria.

De los presidentes que tuvo la SNA a partir de 1969, cuatro de ellos tuvieron una conocida actividad política vinculada al régimen militar o a los partidos de derecha que lo respaldaban. Márquez de la Plata y Riesco se desempeñaron como ministros de agricultura en ese período. Matte fue asesor del ministro del interior, entre 1984 y 1987, anteriormente miembro de Patria y Libertad durante la UP y primer presidente de Avanzada Nacional en 1987. Por su parte, luego de ser presidente de la CPC y de la SNA Valdés fue candidato a senador en 1989 por la Alianza Democracia y Progreso (integrada por RN y la UDI). El caso más atípico es el de Hugo Zepeda, quien habiendo presidido el Partido Liberal se transformó en opositor al régimen militar y apoyó la “opción No” en el plebiscito de 1988. En suma, las características de los integrantes de la SNA se replican a lo largo de su trayectoria, en especial por la vinculación con la derecha y la centro-derecha.

Entre los últimos seis presidentes de la SNA, cuatro participaron de la campaña presidencial de Sebastián Piñera y posteriormente en su gobierno (2010-2014). Ninguno de ellos tuvo participación en alguno de los cuatro gobiernos previos, perteneciente a la Concertación de Partidos por la Democracia. Andrés Santa Cruz fue parte de las comisiones programáticas de Tantauco, congregadas en el equipo que elaboró el programa de gobierno de Piñera. Una vez en el gobierno, Piñera nominó a Santa Cruz como su representante en el Consejo de la Agencia de Cooperación Internacional (AGCI). Ricardo Ariztía había sido alcalde en representación del Partido Nacional (PN), entre los años 1971 y 1973. Durante el gobierno de Piñera fue designado director del Instituto de Desarrollo Agropecuario (INDAP). Por su parte, Luis Schmidt fue nominado embajador de Chile en China y Luis Mayol, que posee una conocida militancia en RN, designado ministro de agricultura.

En cuanto a la relación con la CPC, Ariztía fue su presidente entre 2000 y 2002, mientras que Santa Cruz resultó electo para el período 2013-2015. Schmidt no logró la presidencia aunque compitió por ella. Por su parte, Patricio Crespo ha sido integrante de su Directorio Ejecutivo. Cabe recordar que entre las organizaciones que integran la SNA figura la Federación de Frutas (Fedefruta). No es de extrañar el activo protagonismo que ha tenido esta organización al interior de la SNA, toda vez que ha sido el sector agro-exportador el que se ha visto favorecido con la consolidación del modelo de libre mercado y el impulso integracionista reflejado en la firma de los tratados de libre comercio.

Las dos agriculturas y las dos representaciones del empresariado agrícola

Hacia fines del gobierno de Lagos y comienzos del de Bachelet, los puntos más urgentes de los agricultores tradicionales eran el mercado triguero, la demanda trasandina en la Organización Mundial de Comercio (OMC) por las bandas de precios, harinas, y el

incremento sostenido en la importación de productos lácteos desde Argentina (*Diario Austral de Osorno*, abril 18 de 2006)¹¹. A estas alturas era inminente el distanciamiento entre el CAS y la SNA. La unidad formal entre los dos gremios se había quebrado en noviembre de 2002 cuando los dirigentes del CAS optaron por abandonar el directorio de la SNA. Varias fueron las razones que motivaron la salida. En primer lugar, el CAS aspiraba a un cambio en los estatutos de la SNA para que mejorara la representación de la agricultura tradicional en la organización, lo que fue negado por su directorio. Sin perjuicio de la importancia de este hecho, hay dos políticas de gobierno que eran especialmente complicadas para el CAS y que no encontraron sensibilidad en el presidente de la SNA de la época, Andrés Santa Cruz. Por un lado, la posibilidad de eliminar la renta presunta de medianos y pequeños empresarios agrícolas y, por otro, la negativa de establecer bandas de precios para algunos productos considerados vulnerables al ingreso de las importaciones (*El Mercurio*, noviembre 12 de 2002)¹². En segundo lugar, la cercanía de Santa Cruz con el gobierno generó desconfianza en el CAS, y cobró su precio en la unidad del sector. Sin el CAS, la SNA perdió la vocería única nacional del sector agrícola. Perdió también su capacidad movilizadora del conjunto de los agricultores, pero fortaleció su posición negociadora en los tratados de libre comercio.

Las diferencias entre la SNA y el CAS obedecían a distintos motivos. En primer lugar, el sector agroexportador poseía mayor capacidad económica y se encontraba vinculado a otro tipo de negocios, que le daban el margen de adaptación necesario en las economías abiertas (Scapini, 2006). En segundo lugar, el sector agroexportador era y ha seguido siendo parte del sector más dinámico de la economía, por lo tanto, considerado competitivo en los mercados internacionales. En tercer lugar, el CAS no tenía un apego ideológico con el modelo de economía de mercado, siendo a su vez más “apolítico” a la hora de defender sus intereses. Manuel Riesco, presidente del CAS, no dudaba en afirmar que no veía diferencias entre las políticas de los gobiernos de la Concertación con aquellas implementadas en los primeros años del régimen militar (Avendaño, 2015). De esta misma manera Riesco enfatizaba que “en ningún país del mundo... los gobiernos dejan al sector agrícola al libre juego del mercado” alejándose con ello de la ortodoxia del modelo (*El Mercurio*, septiembre 13 de 2000)¹³.

Al igual que en décadas anteriores, el CAS venía adoptando un estilo más frontal, convocando a movilizaciones, protestas, ocupaciones ilegales y bloqueos de la carreteras, así como, en algunas ocasiones, estableciendo alianzas con parlamentarios de la zona (Gómez, 2001; Scapini, 2006). La SNA, por su parte, insistía en el *lobby* directo

11. <http://www.bayercropscience.cl/noticias/vernoticia.asp?id=1514>

12. <http://www.bayercropscience.cl/noticias/vernoticia.asp?id=1514>

13. <http://www.emol.com/noticias/economia/2000/09/13/32440/riescofirmoacuerdoagricolaporlaunidaddelgremio.html>

hacia las autoridades de gobierno, junto a la presentación de informes técnicos dados a conocer a través de la prensa y la colaboración con los demás gremios integrantes de la CPC. Por ende, la dirigencia de la SNA se ha plegado a las movilizaciones de medianos y pequeños empresarios solo como estrategia de unidad del sector y para demostrar la supuesta confluencia ideológica.

La inequidad de recursos económicos en el acceso a los medios y el contacto con el mundo político, termina por perjudicar la capacidad de movilización y presión del CAS. Sin embargo, paradójicamente, afecta también las relaciones al interior de la SNA. En las elecciones internas de la SNA, efectuadas el 2005, el principal tema de campaña fue la caída del número de socios y su crisis de representación. Las plataformas electorales de los candidatos, Christian Chadwick y Luis Schmidt, se basaron en la renovación de la entidad, destacando al mismo tiempo la necesidad de reimpulsarla para lograr movilizar y conducir a la totalidad del sector agrícola (Revista del Campo, marzo 28 de 2005)¹⁴. Al imponerse en las elecciones, Luis Schmidt declaró que su labor más importante sería reposicionar a la SNA como referente de la agricultura nacional, rescatando la tradición de conducción de la organización como parte de la élite económica y como un grupo de presión hegemónico entre los empresarios agrícolas. La estrategia para lograr la reunificación del sector era un objetivo inspirador para todos los agricultores y con este afán, en el 2006, la SNA se propuso lograr de Chile “una potencia agroalimentaria y forestal”.

En el momento en que Luis Schmidt asumía la presidencia de la SNA, el CAS se mantuvo expectante frente a una posible reunificación. Pese a que se lograron reincorporar algunas asociaciones de agricultores regionales, vinculadas al CAS, la SNA no logró recuperar la hegemonía del sector. De hecho, en términos de liderazgo se comenzó a evidenciar una clara dispersión. En marzo de 2008 se produjo una nueva movilización de los productores agrícolas. Si bien ella no tuvo gran convocatoria, destacó por la emergencia de nuevos líderes regionales, “técnicos y apolíticos”, con capacidad para plasmar demandas sectoriales. Todos ellos formaban parte de las asociaciones tradicionales de grandes empresarios, pero actuaron de forma independiente como medianos y pequeños agricultores (*Revista del Campo*, marzo 31 de 2008). Por otra parte, el CAS fue asumiendo mayor protagonismo frente al conflicto Mapuche, exigiendo como principal demanda sectorial la protección de los derechos de propiedad. Finalmente, con el triunfo de Sebastián Piñera, en enero de 2010, la SNA encontró una nueva oportunidad para recuperar influencia política, a través de la incorporación de su dirigencia en los principales cargos del nuevo gobierno, entre ellos Luis Mayol como ministro de agricultura.

14. <http://diario.elmercurio.com/detalle/index.asp?id={0fbb71e4-1ca3-4f59-a73a-dcd53541fi21}>

Conclusiones

De acuerdo a lo expuesto, la SNA ha demostrado capacidad de adaptar su estructura y liderazgo ante los cambios experimentados en el sector rural, así como ante los hitos más significativos del proceso político chileno desde la segunda mitad del siglo XX. Su capacidad de adaptación ha sido demostrada en tres importantes *coyunturas críticas* que ha debido enfrentar. La primera se produjo en el contexto de la reforma agraria. Al inicio del proceso reformista surgió la primera tensión con los productores que se organizaron en el CAS. A medida que la reforma agraria se fue haciendo efectiva, incrementándose con ello el número de expropiaciones, surgieron las condiciones que le permitieron a la SNA recuperar la conducción del sector agrícola, al punto de lograr atraer a los medianos y pequeños productores. Pese a liderar al sector opositor a la reforma agraria y al gobierno de la UP, la tensiones se volvieron a repetir en las dos coyunturas posteriores. La segunda se desencadenó en el momento en que se estaba implementando el esquema de liberalización económica, que afectó principalmente a los productores tradicionales. La nueva tensión que se produjo con el CAS dio cuenta de dos realidades distintas en el empresariado y en el sector agrícola en general. La integración de la SNA en el Ministerio de Agricultura, luego de la crisis de 1983, se transformó en una nueva oportunidad para restablecer las relaciones con el resto de los gremios del sector, y en cierta medida, volver a validar su condición de interlocutor ante las autoridades de la época. Por último, la tercera coyuntura se desencadena hacia mediados de los años noventa, a causa de la posición que los gremios agrícolas debieron adoptar frente a los tratados de libre comercio.

Por otra parte, la SNA ha sabido representar los intereses de una élite económica e influir en las decisiones que atañen a la política agraria y a otras iniciativas emprendidas hacia el sector rural en general. Es evidente que, al menos desde la década de 1930 en adelante, la SNA ha tenido más intereses afines con otras organizaciones del gran empresariado —como la CPC y también con la SFF— que con otros segmentos de agricultores y productores agrícolas. En otras palabras, la SNA ha traspasado las fronteras de su propia actividad económica para aliarse con otros sectores productivos, considerados estratégicos, e influir en el modelo de desarrollo del país.

En este trabajo se ha intentado resaltar la doble condición que posee la SNA. Por un lado, desde muy temprano, se convirtió en una instancia de socialización, de promoción de liderazgos y plataforma de acceso al resto de las estructuras de poder. La dirigencia de la SNA ha podido articular algunas de sus iniciativas mediante el vínculo establecido con los partidos de derecha, y con algunos partidos que fueron notoriamente pendulares, como ocurrió en otras épocas con el radical o con el agrario laborista. Estos partidos han servido para promover a muchos de sus dirigentes para ocupar cargos en

el Ejecutivo, en el Congreso Nacional y, en algunas ocasiones, en más de una embajada o repartición diplomática. Por otro lado, también se ha comportado como organización gremial, dedicada a defender, por un largo período de tiempo, los intereses de los grandes hacendados y, en el transcurso de las tres últimas décadas, a quienes se integran al sector agroexportador. De manera que, con base en esa doble condición, ha sido posible interpretar su accionar en la formación de las élites y, al mismo tiempo, como grupo de presión que intenta influir en la definición de las políticas públicas, en particular, aquellas dirigidas hacia el agro.

Tanto para promover y asentar a una determinada élite, como para defender un interés particular, existe una serie de factores que pasan a ser de enorme gravitación, como la cohesión interna, la proyección de la organización y la relación entre los líderes con el resto de los integrantes. La SNA está muy lejos de ser una organización tradicional, en el sentido weberiano. En términos organizativos, posee una estructura compleja y diferenciada, además de un aparato administrativo que, junto al control y manejo de recursos económicos, aseguran su eficiencia. Existe rotación entre los dirigentes y quienes ocupan cargos al interior. Brinda la posibilidad que emerjan y se renueven los liderazgos, e incluso, dada la competencia interna, termina generando liderazgos múltiples, evitando así que se dependa de líderes carismáticos o de cualquier otra forma de personalismo.

Respecto a la participación y la incorporación de nuevos socios, la SNA deviene un espacio que hace posible iniciar una verdadera carrera en su interior. Resulta muy llamativo el hecho de que los dirigentes se posicionan o asumen cargos de mayor poder con base en la experiencia y desempeño previos en otro tipo de cargos. Ahora bien, el desarrollo de la carrera contribuye a la generación de nuevos liderazgos, pero a su vez a validar y proyectar a la propia organización. Por cierto, el desarrollo de la carrera, la proyección y la incidencia hacia otros ámbito de poder, son también el resultado de un “capital cultural” y “social” que poseen o pueden llegar a poseer sus dirigentes. Es este tipo de “capital” el que explica el éxito y el posicionamiento alcanzado por muchos de ellos. Pero es el carácter que adopta la organización, y sus dinámicas de participación interna, lo que hace posible el anclaje de una élite que se configura con base en la tierra.

Referencias

- AGUILAR, O. (2011). "Dinero, educación y moral: el cierre social de la elite tradicional chilena". En A. Joignant y P. Güell (eds.). *Notables, tecnócratas y mandarines. Elementos de sociología de las elites en Chile (1990-2010)*. Santiago: Ediciones Universidad Diego Portales, pp. 203-240.
- ÁLVAREZ, R. (2015). *Gremios empresariales, política y neoliberalismo. Los casos de Chile y Perú (1986-2010)*. Santiago: Lom Ediciones.
- ARRIAGADA, G. (1970). *La oligarquía patronal chilena*. Santiago: Ediciones Nueva Universidad.
- ARRIAGADA, G. (2004). *Los empresarios y la política*. Santiago: Lom Ediciones.
- AVENDAÑO, O. (2015). "Conflictos, protestas y demandas de los empresarios agrícolas regionales". En E. Valenzuela (ed.): *Territorios rebeldes*. Santiago: Ediciones Universidad Alberto Hurtado, pp. 187-211.
- BAUER, A. (1994). *La sociedad rural chilena. Desde la conquista española a nuestros días*. Santiago: Editorial Andrés Bello.
- BAUMGARTNER, F., Berry, J., Hojnacki, M., Kimball, D. y Leech, B. (2009). *Lobbying and Policy Change. Who wins, who loses and why*. Londres: The University of Chicago Press.
- BELLAMY, R. (2002). "Development in Pluralist and Elite Approaches". En K. Nash & A. Scott (eds.). *The Blackwell Companion to Political Sociology*. Malden: Blackwell Publishing, pp. 17-28.
- BELLISARIO, A. (2007). "The Chilean Agrarian Transformation: Agrarian Reform and Capitalist 'Partial' Counter - Agrarian Reform, 1964-1980". *Journal of Agrarian Change*. 7(1), 1-34.
- BENGOA, J. (1988). *El poder y la subordinación. Historia Social de la agricultura chilena*. Tomo I. Santiago: Ediciones Sur.
- BENGOA, J. (2015). *Historia rural de Chile central*. Tomo II. *Crisis y ruptura del poder hacendal*. Santiago: Lom Ediciones.
- BINDERKRANTZ, A. (2005). "Interest Group Strategies: Navigating between Privileged Access and Strategies of Pressure". *Political Studies* (53), 694-715.
- BOBBIO, N. (2006). *Saggi sulla scienza politica in Italia*. Roma-Bari: Editori Laterza.
- BOTTOMORE, T. B. (1973). *Elites and Society*. Baltimore: Penguin Book.
- CAMPERO, G. (1984). *Los gremios empresariales en el período 1970-1983: comportamiento sociopolítico y orientaciones ideológicas*. Santiago: ILET.
- CARBONI, C. (2015). *L'implosione delle élite. Leader contro in Italia ed Europa*. Catanzaro: Rubbettino Editore.

- CERECEDA, L. y Dahse, F. (1980). *Dos décadas de cambios en el agro chileno*. Santiago: Instituto de Sociología, Pontificia Universidad Católica.
- COLLIER, R. y Collier, D. (2002). *Shaping the Political Arena. Critical Junctures, the Labor Movement, and Regime Dynamics in Latin America*. Indiana: University of Notre Dame Press.
- CRUZ COKE, R. (1984). *Historia electoral de Chile. 1925-1973*. Santiago: Editorial Jurídica de Chile.
- DE RAMÓN, A. (1999). *Biografías de chilenos. Miembros de los Poderes Ejecutivo, Legislativo y Judicial, 1876-1973*. Vol. 1-4. Santiago: Ediciones Universidad Católica de Chile.
- ECHENIQUE, J. (2001). “Ruralidad en Chile: evolución y proyecciones”. En M. Zeise (ed.). *Perspectivas para la ruralidad en Chile*. Santiago: Editorial Universidad de Santiago.
- GAMBOA, R. (2011). “Reformando reglas electorales: La cédula única y los pactos electorales en Chile (1958-1962)”. *Revista de Ciencia Política* 31(2), 159-186.
- GAMBOA, R., Segovia, C. y Avendaño, O. (2016). “Interest Groups and Policymaking: Evidence from Chile, 2006-2014”. *Interest Groups & Advocacy* 5(2), 141-164.
- GLASBERG, D. S. y Shannon, D. (2011). *Political Sociology. Oppression, Resistance and the State*. Londres: Sage Publications.
- GÓMEZ, A. (2003). *El Partido Radical durante el gobierno de Jorge Alessandri, 1958-1964*. Tesis para optar al grado de Licenciado en Ciencias Jurídicas y Sociales. Santiago: Facultad de Derecho, Universidad de Chile.
- GÓMEZ, S. (1972). *Los empresarios agrícolas*, Santiago: ICIRA.
- GÓMEZ, S. (2001). “Democratización y globalización: nuevos dilemas para la agricultura chilena y sus organizaciones rurales”. En N. Giarraca (comp.). *¿Una nueva ruralidad para América Latina?* Buenos Aires: CLACSO, pp. 243-266.
- GÓNZALEZ, B. (2013). “El estudio de las élites en Chile: aproximaciones conceptuales y metodológicas”. *Intersticios Sociales*. (6), 1-20.
- GRACIARENA, J. (1967). *Poder y clases sociales en el desarrollo de América Latina*. Buenos Aires: Ediciones Paidós.
- GROSSMANN, M. (2012). *The Not-So-Special Interests. Interest Groups, Public Representation and American Governance*. Stanford: Stanford University Press.
- HANSEN, J. M. (1991). *Gaining Access. Congress and the Farm Lobby, 1919-1981*. Chicago: The University of Chicago Press.
- HUNEEUS, C. (2009). *La Guerra Fría chilena. Gabriel González Videla y la Ley Maldita*, Santiago: Debate.
- HUNEEUS, S. (2013). “Estrategias de reproducción matrimonial de la élite económica en Chile”. *Revista de Sociología*. (28), 67-82.

- IZQUIERDO, G. (1968). *Un estudio de las ideologías chilenas. La Sociedad de Agricultura en el Siglo XIX*. Santiago: Centro de Estudios Socio-económicos (CESO), Universidad de Chile.
- JIMÉNEZ, J. P. y Solimano, A. (2012). *Élites económicas, desigualdad y tributación*. Santiago: CEPAL.
- JOIGNANT, A. (2009). “El estudio de las élites: Un estado del arte”. *Documento de Trabajo*. N° 1. Santiago: Universidad Diego Portales.
- JOIGNANT, A. y Güell, P. (2011). “Poder, dominación y jerarquía: elementos de sociología de las elites en Chile (1990-2010)”. En A. Joignant y P. Güell (eds.). *Notables, tecnócratas y mandarines. Elementos de sociología de las elites en Chile (1990-2010)*. Santiago: Ediciones Universidad Diego Portales, pp. 11-21.
- KAUFMAN, R. (1967). “The Chilean Political Right and Agrarian Reform: Resistance and Moderation”. *Political Studies* (2). Washington D.C.: Institute for the Comparative Study of Political Systems.
- KAUFMAN, R. (1972). *The Politics of Land Reform in Chile. 1950-1970. Public Policy, Political Institutions, and Social Change*. Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press.
- KAY, C. (1987). “Evolución del sistema de la hacienda chilena”. En K. Duncan e I. Rutledge (comp.). *La tierra y la mano de obra en América Latina*. México: Fondo de Cultura Económica, pp. 120-158.
- KAY, C. (1992). “The Development of the Hacienda System”. En C. Kay & P. Silva (eds.). *Development and Social Change in the Chilean Countryside. From the Pre-Land Reform Period to the Democratic Transition*. Amsterdam: CEDLA, pp. 33-53.
- KAY, C. (1998). “La cuestión agraria y el campesinado en Chile hoy”. *Debate Agrario* (27), 79-110.
- KURTZ, M. J. (2004). *Free Market Democracy and the Chilean and Mexican Countryside*. Cambridge: Cambridge University Press.
- LACOSTE, P., Aranda, M., Yuri, J. A., Castro, A., Garrido, A. y Rendón, B. (2013). “La Sociedad Nacional de Agricultura y el desarrollo de la fruticultura en Chile (1838-1933)”. *Mundo Agrario* 13(26). <http://www.mundoagrario.unlp.edu.ar/article/view/MAv13n26a10>
- LAPP, N. D. (2004). *Landing Representation and Land Reform in Latin America Votes*. Nueva York: Palgrave MacMillan.
- LIPSET, S. M. (1967). “Élites, educación y función empresarial en América Latina”, en S. M. Lipset y A. E. Solari (comp.). *Elites y desarrollo en América Latina*. Buenos Aires: Ediciones Paidós, pp. 15-70.
- LOVEMAN, B. (1976). *Struggle in the Countryside. Politics and Rural Labor in Chile, 1919-1973*. Bloomington: Indiana University Press
- MEDINA ECHAVARRÍA, J. (1969). *Consideraciones sociológicas sobre el desarrollo económico*. Santiago: Solar-Hachette.
- MEDINA, C. y Garay, C. (2008). *La política de la tierra: Jaime Larraín García-Moreno 1896-1975*. Santiago: Centro de Estudios Bicentenario.

- MICHELS, R. (2008). *Los partidos políticos. Un estudio sociológico de las tendencias oligárquicas de la democracia moderna*. Tomo I. Buenos Aires: Amorrortu.
- MILNER, M., Jr. (2015). *Elites. A general Model*. Cambridge: Polity Press.
- MONTERO, C. (1997). *La revolución empresarial chilena*. Santiago: Dolmen-Cieplan.
- MORENO, R. (2013). *Sin Reforma Agraria no habría sido posible. Memorias de la Reforma Agraria chilena 1958-1970*. Santiago: Ediciones Copygraph.
- MORRIS, J. (1967). *Las élites, los intelectuales y el consenso*. Santiago: Editorial del Pacífico.
- MOULIAN, T. (2006). *Fracturas. De Pedro Aguirre Cerda a Salvador Allende (1938-1973)*. Santiago: Lom Ediciones.
- MUÑOZ, I. (1991). *Historia del poder: La Sociedad Nacional de Agricultura durante el período del Frente Popular*. Santiago: Fundación Mario Góngora.
- OSZLAK, O. (2016). *La trama oculta del poder. Reforma agraria y comportamiento político de los terratenientes chilenos, 1958-1973*. Santiago: Lom Ediciones.
- PETRAS, J. (1971). *Política y fuerzas sociales en el desarrollo chileno*. Buenos Aires: Amorrortu.
- PNUD (2004). *Desarrollo Humano en Chile. El poder: ¿para qué y para quién?*. Santiago: Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo.
- PNUD (2008). *Desarrollo Humano en Chile rural. Seis millones por nuevos caminos*. Santiago: Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo.
- QUINZIO, J. (1964). *El Partido Radical. Origen, doctrina, convenciones*. Santiago: Ediciones Bocanegra.
- ROBLES ORTIZ, C. (2009). "Controlando la mano invisible: la Sociedad Nacional de Agricultura y el mercado de maquinaria agrícola (1889-1922). *Historia* 1(42), 203-233.
- SÁEZ, A. y Larraín, B. (1989). "Terratenientes de ayer y hoy". Santiago: GIA. *Cuadernillos de Información Agraria* (20).
- SÁNCHEZ, F. (2012). "Política nacional, conflictos locales. Los propietarios agrícolas de la Provincia de Llanquihue y la movilización rural en la Reforma Agraria chilena". *Revista Austral de Ciencias Sociales*. (23), 101-131.
- SCAPINI, J. (2006). *Los gremios empresariales en Chile*, Santiago: Tajamar Editores.
- SILVA, E. (1992). "La política económica del régimen chileno durante la transición: del neo-liberalismo radical al neo-liberalismo 'pragmático'". En P. W. Drake e I. Jaksic. *El difícil camino de la democracia en Chile 1982-1990*. Santiago: FLACSO, pp. 193-242.
- SOLA, G. (2000). *La teoria delle élite*. Bolonia: Il Mulino.
- SOLA, G. (2004). *Storia della Scienza Politica. Teorie, ricerche e paradigmi contemporanei*. Roma: Carocci Editore.

- STABILI, M. R. (2003). *El sentimiento aristocrático. Elites chilenas frente al espejo*. Santiago: Editorial Andrés Bello.
- THUMALA, M. A. (2011). “Distinción de base religiosa en la elite económica chilena: algunas limitaciones en el enfoque de Bourdieu”. A. Joignant y P. Güell (eds.). *Notables, tecnócratas y mandarines. Elementos de sociología de las elites en Chile (1990-2010)*. Santiago: Ediciones Universidad Diego Portales, pp. 185-202.
- URZÚA, R. (1973). “Notas acerca de la estructura de poder en Chile”. En R. Atria, A. Bardón, S. Molina, E. Ortega y R. Urzúa. *Hacia un nuevo diagnóstico de Chile*. Santiago: Editorial del Pacífico, pp. 101-140.
- ZEITLIN, M. y Ratcliff, R. (1988). *Landlords and Capitalists. The Dominant Class in Chile*. New Jersey: Princeton University Press.

Fuentes

AUSTRAL DE OSORNO, ABRIL 18 DE 2006.

REVISTA EL CAMPESINO (SNA). 1967, 1969, 1972; 1990-2010.

REVISTA DEL CAMPO. El Mercurio. 1995-2008.

EL MERCURIO. 2001-2002.